

ארגון בעלי העסקים בענף הספורט והכושר



קורס מנהל עסקים למנהלים בענף הספורט והכושר

סילבוס:

מטרת הקורס :



הקניית כלים ומיומנויות לניהול עסק בתחומי הבריאות, הכושר והספורט.

אוכלוסיית היעד :



מנהלי מועדוני כושר או סטודיואים, מנהלי מרכזי ספורט, מנהלי ביניים (סגנים, מנהלים מקצועיים, מנהלי מכירות ושירות), בעלי עסקים עצמאיים, אנשי כושר ותנועה שמעוניינים להגדיל את הכנסתם.

מיקום ומועדים :



ימי חמישי, 10:00-15:00, 7 מפגשים, סה"כ 35 שעות.

בית הועד האולימפי, הדר יוסף, רחוב שטרית 6, תל אביב.

חניה חופשית, ניתן להגיע ברכבת.



לפרטים נוספים והרשמה:

התקשרו 03-9107475

או נייד 054-957-5724





| | |
|---|---|
| <p><u>מפגש מספר 2 :</u> שיווק לתחומי הכושר והספורט</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. מהו שיווק ? 2. על מיתוג ופרסום 3. מה הם יחסי ציבור וכיצד ליצור אותם 4. אלו מדיות שיווקיות קיימות ? 5. בניית אסטרטגיה שיווקית 6. שיווק דיגיטלי באינטרנט 7. רשתות חברתיות פייסבוק ואינסטגרם 8. קידום אורגני וקידום ממומן | <p><u>מפגש מספר 1 :</u> יריית הפתיחה ועקרונות בסיסיים בניהול</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. היכרות ותיאום ציפיות 2. סקירת תעשיית הכושר בעולם ובישראל 3. ניהול עסק - מה זה אומר ? 4. תכונות אופי של מנהל 5. היכן מתחילים? שלבים בפתיחת עסק 6. עקרונות בבדיקת היתכנות 7. עקרונות להכנת תוכנית עסקית 8. עקרונות להכנת תוכנית שיווק ומכירות 9. עקרונות להכנת תוכנית פיננסית |
| <p><u>מפגש מספר 4 :</u> תרגול וסימולציות של מכירות</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. התנהלות על פי שיטה - מתודולוגיה למכירות 2. תרגול מיומנויות מכירה בטלפון 3. תרגול מיומנויות מכירה בפגישה פרונטלית 4. שירות ושימור לקוחות - חידושי מני | <p><u>מפגש מספר 3 :</u> מכירות וניהול המכירות</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. מה ההבדל בין שיווק למכירות ? 2. תכנית מכירות והצבת יעדים 3. אסטרטגיית תמחור מוצרים והכנת מחירון 4. לוגיקת תגמול לאנשי מכירות 5. תכונות אופי נדרשות לאנשי מכירות 6. פסיכולוגיה צרכנית, למה אנשים קונים ? 7. מודל S.W.O.T והכרת המתחרים |
| <p><u>מפגש מספר 6 :</u> התנהלות כלכלית נכונה</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. מדדי בקרה פיננסים בניהול עסק בכושר 2. מה ההבדל בין תקבול לתזרים 3. ניהול העסק על פי סטטיסטיקות 4. מה ההבדל בין השקעה להוצאה 5. מרכזי רווח נוספים בעסק 6. עקרונות במימון וגיוס כספים 7. כיצד להתנהל עם בנקים 8. דוחות פיננסים, ניהול תזרים מזומנים רווח והפסד | <p><u>מפגש מספר 5 :</u> כלים לניהול סטודיו</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. עקרונות נכונים לניהול סטודיו לפעילויות קבוצתיות 2. אלו מדריכים לגייס? כיצד לשמר אותם ? 3. איך בונים מערכת שעות? כיצד דואגים למקום 4. ארגן הכשרת מדריכים 5. כיצד להפוך למנהל כושר קבוצתי 6. הכנת תוכנית שיווק לסטודיו |
| <p><u>מפגש מספר 7 :</u> ניהול המשאב האנושי, סיכום הקורס ותוכניות לעתיד</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. כיצד מגייסים עובדים ? 2. איך מגייסים את האנשים הנכונים ? 3. תהליכי קליטה וחפיפה אפקטיביים 4. הנעת עובדים, הובלה לאורך זמן 5. הכרת דיני העבודה 6. כיצד להימנע מחשיפה לתביעות משפטיות 7. סיכום הקורס, תוכנית עבודה להמשך | |





שרון דנון - רכז הקורס

המייסד והבעלים של חברת הייעוץ וההשמה fitness jobs בוגר BA במנהל עסקים, בעל ניסיון רב בהקמה וניהול של מרכזי ספורט וכושר, יועץ ומלווה מנהלים, לפני הכל ספורטאי לשעבר, מאמן כושר מוסמך ומדריך ספינינג.



יורם אילת - ניהול סטודיו

הבעלים של מועדוני friendsfit ומייסד רשת מועדוני הכושר GO-ACTIVE הנציג בישראל של שיטת לס מילס העולמית עם 19,000 מועדונים ב 105 מדינות בעולם.



רן תמרי - מכירות וניהול מכירות

M.A במנהל עסקים התמחות בשיווק. מרצה לניהול בספורט במכללה האקדמית "אונו, לשעבר מרצה לאסטרטגיה אוניברסיטת Derby. מתן שירותי ייעוץ עסקי, שירותי ניהול, תכנון והקמה של מועדוני כושר ועסקים בספורט ליותר מ-250 עסקים, בדגש על עסקים מסחריים. שיקום ושדרוג עסקים קטנים ובינוניים רבים. ניסיון רב בהקמת חדרי כושר סיוע מקצועי לחברות וגופים ציבוריים, מוסדות מדינה, עיריות, צבא וכוחות הביטחון.



יובל ליבלינג - מיומנויות מכירה

הבעלים של רשת "פרופיט".



בני גוז - התנהלות פיננסית

בוגר ניהול וייעוץ ארגוני מאוניברסיטת דאלאס טקסס ארה"ב, מורה לחינוך גופני בוגר וינגייט מאמן בכיר. פעיל, מייסד ממובילי ענף מועדוני הבריאות והכושר בישראל במהלך ה 34 השנים האחרונות. התמחות בהפעלה וניהול מועדוני בריאות, חדרי כושר וקאנטרי קלאבים. יועץ בכיר בתעשיית הבריאות, הכושר והספורט. מייסד ומנכ"ל משותף בקבוצת באלאנס המפיקה את מגזין באלאנס.



זוהר ממן - מימון וחשבונאות

רואה חשבון, מנהל יחידת ביקורת לעסקים קטנים ובינוניים בפירמת הייעוץ העסקי הבינלאומית BDO. מרצה בכיר בתחום המימון והפיננסים.



אורית משאל קטן - משאבי אנוש

תואר ראשון בפסיכולוגיה, אחראית תחום השמה יועצת גיוס בכירים ב Jobs Fitness גיוס והשמה לתחום הכושר והספורט. בעלת ניסיון רב שנים בתחום של גיוס, מיון, הדרכה והכשרה. לשעבר מנהלת משאבי אנוש של רשת מועדוני הכושר GO-ACTIVE.



עמוס טיין עו"ד ונוטריון - דיני עבודה וחוזים

בעלים של טיין משרד עורכי דין ונוטריון העוסק בהוצאה לפועל וליטיגציה.



יוני כהן - שיווק דיגיטלי

חי ונושם שיווק דיגיטלי.
בעלים של סוכנות השיווק הדיגיטלי DoLead.
מומחה בכל ערוצי הפרסום באינטרנט - 360 מעלות בדיגיטל.
התמקצעות לעסקים בתעשיית הספורט והכושר.



**רוני שרמיסטר - התנהלות פיננסית במרכזי ספורט וכושר
בעלים משותף של רשת "סוויפט"**



**ירון סלע - ניהול ויזמות
בעלים של רשת "גרייט שייפ"**



זיו רובינזון - מיתוג, פרסום ויחסי ציבור

מפיק אירועי הספורט הגדולים ביותר בישראל, מנהל השיווק לשעבר של רשת הולמס פלייס
ניסיון של 20 שנה בתחום הפרסום ויחסי הציבור. קוסם שיווקי (-):

